

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Zürich (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Senior Product Manager, Health & Medical Devices (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Entwicklung und Umsetzung von Produktstrategien in Abstimmung mit Geschäftszielen, Kundenbedürfnissen und globalen Produkt-Roadmaps
- Übersetzung von Voice of Customer (VOC), Markttrends und Wettbewerbsanalysen in konkrete Produktverbesserungen und Vermarktungsstrategien
- Zusammenarbeit mit der globalen R&D-Abteilung zur Priorisierung von Produktverbesserungen, Software-Releases und zukünftigen Innovationen
- Leitung von Produkteinführungen, Go-to-Market-Planung, Wettbewerbspositionierung, Preisgestaltung und kommerzieller Bereitschaft
- Sicherstellung einer konsistenten Produktbotschaft, Wertversprechen und Kundenansprache über alle Imaging-Geschäftsbereiche hinweg
- Steuerung von Produktevaluationen, Kundenfeedback-Programmen und Zusammenarbeit mit Key Opinion Leaders (KOL) zur Stärkung der Marktakzeptanz
- Strategische Verantwortung für interne und externe klinische Schulungsprogramme zur Verbesserung von Produktakzeptanz und Kundenerfolg
- Zusammenarbeit mit dem Bereich Clinical Education zur Entwicklung skalierbarer Trainingsprogramme, digitaler Lerninhalte und Kundens Schulungen
- Festlegung von Leistungskennzahlen zur Messung von Schulungseffektivität, Produktnutzung und klinischer Wirkung
- Führung, Coaching und Weiterentwicklung der Teams für Produktmanagement und Clinical Education sowie Förderung der Zusammenarbeit mit Sales, Marketing, Service, Operations, Regulatory und Engineering
- Etablierung standardisierter Prozesse, Reportings und Kommunikationsstrukturen zur Verbesserung der organisatorischen Effizienz und globalen Abstimmung
- Aufbau starker Partnerschaften zwischen der Landesorganisation, den USA, dem Hauptsitz und internationalen Regionen zur konsistenten Umsetzung und zum Austausch von Best Practices
- Verantwortung für Produktlebenszyklus-Management, Demo-Ausstattung, Qualitätsinitiativen und Vermarktungsbereitschaft
- Kontinuierliche Verbesserung durch standardisierte VOC-Prozesse, Kundenfeedback, KPI-Reporting und Business-Analysen
- Unterstützung regulatorischer Zulassungsprozesse sowie Forschungs- und klinischer Initiativen zur Verbesserung von Produktqualität und Markterfolg
- Identifikation, Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Key Opinion Leaders in allen vier Ultraschall-Teilsegmenten

- Auswahl und Steuerung des KOL-Engagements in Abstimmung mit gemeinsamen Zielen, Forschungsinitiativen und der klinischen Gesamtstrategie
- Leitung oder Unterstützung von Advisory Boards und durch den Hauptsitz geförderten Forschungsk Kooperationen
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu relevanten nationalen und regionalen klinischen Fachgesellschaften je Teilsegment
- Vertretung des Unternehmens an Fachtagungen sowie Koordination der Teilnahme an nationalen und internationalen Veranstaltungen
- Planung und Durchführung von Marketingevents und Outreach-Programmen zum Aufbau von Markenpräsenz und klinischer Glaubwürdigkeit

Was Sie ausmacht:

- Sehr gute Englischkenntnisse zwingend, Französischkenntnisse aufgrund des nationalen Marktumfelds von Vorteil
- Strategisches Denkvermögen kombiniert mit ausgeprägter Umsetzungsstärke
- Ausgeprägte Kommunikations- und Beziehungsfähigkeiten, um klinische, kommerzielle und Distributoren-Zielgruppen zu überzeugen
- Erfahrung im Arbeiten innerhalb einer matrixartigen, multinationalen Organisation
- Hohe Eigeninitiative und Belastbarkeit sowie Reisebereitschaft
- Abgeschlossenes Hochschulstudium (Bachelor)
- MBA oder vergleichbare Weiterbildung von Vorteil
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung in Vertrieb, Marketing oder Business Development im Bereich medizinische Bildgebung, insbesondere Ultraschall
- Mindestens 3 Jahre Führungserfahrung, idealerweise in einem distributorengeführten Geschäftsmodell
- Nachgewiesene Erfolge in mindestens einem der Bereiche Frauengesundheit (Gynäkologie/Geburtshilfe), Allgemeine Bildgebung, Point of Care oder Kardiologie im Ultraschallbereich
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit klinischen Fachgesellschaften, Konferenzen, Workshops und Branchenveranstaltungen
- Fundiertes Verständnis öffentlicher und privater Beschaffungsmodelle
- Nachgewiesene Erfahrung in der Betreuung von Key Opinion Leaders, Fachgesellschaften und klinischen Meinungsbildnern

Was diese Stelle ausmacht:

- Flexible Arbeitsmodelle inkl. Remote-Möglichkeiten
- Attraktives Gehalt sowie leistungsbezogenes Bonusmodell
- Vom Arbeitgeber finanzierte Kranken- und Zahnzusatzversicherung ab dem ersten Arbeitstag
- Vorsorgeplan zur Unterstützung der langfristigen finanziellen Absicherung
- Attraktive Mitarbeiterrabatte auf Produkte des Unternehmens
- Unterstützung bei Weiterbildungskosten
- Empfehlungsprogramm für neue Mitarbeitende
- Zusätzliche freie Tage zur Förderung der Work-Life-Balance